



**FACULTAD DE DERECHO  
PROGRAMA DE DERECHO  
BOGOTÁ D.C.**

**LICENCIA CREATIVE COMMONS:** “Atribución no comercial”. 2.5 Colombia (CC BY- NC 2.5)

**AÑO DE ELABORACIÓN:** 2017

**TÍTULO:** Los principales riesgos entre vendedor y comprador en el contrato de compraventa internacional según la normatividad internacional: un estudio de la Convención de Viena de 1980 sobre el Contrato de Compraventa Internacional

**AUTOR (ES):** Chaves Romero, Jonathan Andrés.

**DIRECTOR(ES)/ASESOR(ES):**

Morales Morales, Narly del Pilar

**MODALIDAD:**

Trabajo de investigación.

**PÁGINAS:**  **TABLAS:**  **CUADROS:**  **FIGURAS:**  **ANEXOS:**

**CONTENIDO:**

1. Consideraciones previas.
2. El Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías y su Caracterización.
3. Obligaciones entre vendedor y comprador en el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías.
4. La teoría del Riesgo en el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías.
5. Análisis de Casos.
- 6 Conclusiones Finales.
7. Bibliografía.



**DESCRIPCIÓN:** Siendo el contrato de compraventa internacional de mercaderías un instrumento esencial para el desarrollo del comercio a nivel mundial, se evidencia que esta ha recibido variaciones en materia legislativa, por lo que su regulación difiere en materia internacional, regional y local, lo anterior en marco al uso de terminología, tratados internacionales y principios aplicados a la relación comercial. Con esta premisa, se estudió los tipos de riesgos presentados en el contrato de compraventa internacional de mercancías entre vendedor y comprador (en algunos casos se involucra a terceros) en cualquiera de las etapas de este.

**METODOLOGÍA** la investigación se desarrolló con la metodología de investigación de hermenéutica jurídica<sup>1</sup>, a través de la cual se reconstruye la normatividad aplicable a la figura en estudio y su interpretación dada por las autoridades judiciales, sea en materia internacional, regional o local.

**PALABRAS CLAVE:** CONTRATO, COMPRAVENTA, RIESGOS, CONVENCION DE VIENA, PRINCIPIOS UNIDROIT, INTERNACIONAL, VENDEDOR, COMPRADOR, TRANSMISION.

### **CONCLUSIONES:**

Luego de haber abordado este tema, se mostró inicialmente que el contrato de compraventa internacional de mercaderías es la puerta a las relaciones comerciales a nivel mundial, de los cuales han creado estrategias que cambian al pasar los años, esto con el fin de innovar en dicho campo y que el tráfico de mercancías sea cada día más accesible y que celebrar contratos de compraventa a nivel internacional sea cada vez más cotidiano, las herramientas tecnológicas han sido grandes aliadas para que se lleve esto a cabo. A pesar que en la forma pueda que varíe ciertos aspectos, la esencia del contrato de compraventa internacional de mercaderías sigue siendo la misma, es decir, un acuerdo de

---

<sup>1</sup> De tal forma que, al referirnos a término “hermenéutica jurídica”, es menester acotar el significado que la Corte Constitucional (2006) emitió en la Sentencia C-820 que a su tenor reza: “...A pesar de que el propio sentido de interpretación jurídica ha sido discutido en la doctrina especializada porque, entre otras cosas, inmediatamente remite el debate de si interpretar una norma jurídica implica determinar el alcance de todos los textos legales o sólo los oscuros, lo cierto es que, en su sentido más obvio y elemental, interpretar es explicar., declarar, orientar algo, comprender las circunstancias, aprehender, entender los momentos de la vida social y atribuir un significado a un significado lingüístico. En fin, como lo advierte Gadamer y Husserl, la interpretación está directamente ligada con la comprensión y el lenguaje, de tal forma que, al referirnos a la hermenéutica jurídica, la entendemos como la actividad dirigida a encontrar la solución al conflicto o al problema jurídico que se somete a estudio del intérprete...” cursiva fuera del texto original.

## RESUMEN ANALÍTICO EN EDUCACIÓN - RAE -



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
de Colombia  
Vigilada Mineducación

RIUCaC

voluntades sobre un producto determinado, del cual estipulan precio, costes, fletes, seguros, transportes, entre otros.

No obstante, y a pesar de lo práctico que puede llegar a ser el contrato de compraventa internacional de mercaderías, este no deja de tener tintes de complejidad y contratiempos, por los cuales las partes involucradas crean las estrategias necesarias para poder dar solución a dichos inconvenientes.

Ahora bien, teniendo en cuenta la solución al problema jurídico ¿Cuáles son los principales riesgos entre vendedor y comprador, en cuanto al contrato de compraventa internacional de mercaderías, según la convención de Viena de 1980 y los principios Unidroit? Se estableció que tanto vendedor como comprador registran riesgos tales como la pérdida o deterioro de las mercancías al momento de celebrar contratos de esta índole, las cuales puede suceder en cualquier momento de la relación comercial, a lo que las partes (aunque en su mayoría corresponde al vendedor) incorpora seguros y transportes especializados a las mercancías, para mitigar este tipo de inconvenientes.

Para dar respuesta al problema jurídico planteado, fue necesario abordar en primer lugar el concepto de contrato de compraventa internacional de mercaderías, entendido este como el acuerdo de voluntades de partes denominadas vendedor y comprador, las cuales cuentan con unas calidades determinadas al momento de la celebración del contrato de compraventa internacional de mercaderías con la particularidad de estar domiciliados o ser residentes de Estados diferentes, esto con el fin de realizar una transacción de bienes o servicios a escala internacional; dado el carácter internacional del contrato de compraventa internacional de mercaderías, este adopta unas calidades especiales, muestra de ellos son los constantes contratos de transporte o seguros en los que, de manera accesoria, brindan protección y seguridad al término satisfactorio del vínculo comercial.

Luego de las nociones básicas del contrato de compraventa internacional de mercaderías, analizamos los elementos de formación de esta, siendo entendida como la manifestación clara, expresa o tácita de la voluntad por medio de la cual una persona determinada propone a una o varias personas determinadas o indeterminadas, la conclusión de un contrato bajo ciertas condiciones que pueden ser o no mencionadas en la invitación a contratar. Para ello, y bajo las perspectivas y regulaciones Internacionales y locales, el contrato supone el encuentro de al menos dos voluntades, las cuales se reúnen con el propósito principal de intercambiar algún tipo de mercancía, sea este tangible o intangible, y recibir por aquella acción una clase de contraprestación, el cual es de tipo monetario. Dicha relación debe tener lugar en un espacio o territorio de algún Estado y deberá producir sus efectos en el territorio de otro Estado. (Marín, 2012).



A partir de lo anterior, y como presupuestos jurídicos de los elementos de formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías, se encuentran: la buena fe, las cauciones y obligaciones derivadas de un contrato concluido con otra persona, la transferencia consensual de una persona a otra del derecho que posee el cedente al pago de una suma de dinero o de alguna otra prestación; las cláusula penal y estándar, en las cuales la primera se encarga de asegurar el incumplimiento de una obligación, la segunda son aquellas preparadas con anticipación por una de las partes; el pago efectivo de la prestación de lo que se debe; por último, el plazo, aquel que se fija para el cumplimiento de la obligación, siendo este expreso o tácito. (Monroy. 2013).

Después de los elementos de formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías, se dio a colación las diferentes obligaciones que suscitan tanto a vendedor como a comprador, si bien dichas acciones vinculantes son relativamente básicos, por ejemplo, en el caso de vendedor, entregar las mercancías, y de comprador al pagar el precio pactado en dicha relación comercial, al establecer un vínculo internacional, las obligaciones de las partes incluyen más ingredientes de carácter organizacional, estas con el fin de cumplir con el desempeño de su papel como parte en el contrato, consecuentemente llegar a feliz término el contrato, lo anterior, tomando como referencia lo estipulado en los artículos atinentes en la Convención de Viena de 1980.

Como obligaciones del vendedor en marco del contrato de compraventa internacional de mercaderías se encontró en primer lugar la transmisión del dominio al comprador, esto con el fin que este último pueda disponer de la propiedad plena de las mercancías; Jorge Oviedo (2010), indica que para tal efecto, el vendedor debe hacer efectiva la entrega material de las mismas, (esto, sin confundir las definiciones transmisión del dominio con la mera entrega física de los productos, no obstante, para una transmisión plena se necesita de estos elementos) así como de documentos que pueda necesitarse para garantizar la propiedad del nuevo adquirente de los bienes y/o servicios, finalmente se endilga al vendedor que las mercancías (según el tipo de los bienes) deben tener el cuidado respectivo, bien sea envasado, empacado, embalado, entre otros, así como garantizar que estos, sirvan para los propósitos deseados por el comprador, sin dejar de lado las excepciones propuestas por la Convención, hecho que se notó en el *Caso 701: CIM 1 1) a); 1 1) b); 7 2); 35 2) a) Argentina de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial 24 de abril de 2000 (UNICITRAL, 2010)*, donde el género de la mercancía era útil para los propósitos requeridos por el comprador, sin importar la especie (pp. 6-12).

El autor también en cita señala las obligaciones del comprador contenidas en la Convención de Viena de 1980, las cuales considera que son recíprocas a las



endilgadas al vendedor, pagar el precio, como se ha dicho anteriormente, corresponde a su obligación principal, no obstante, este requiere de hacer lo necesario para cumplir “su parte” en el contrato; esta obligación se acompaña de concretar contratos accesorios para la realización del pago, así como adoptar diferentes medios físicos o electrónicos para su ejecución, conocer del mercado de divisas, entre otros. (P. 18) Así mismo, el comprador se encuentra obligado a la recepción de las mercancías, consistente en efectuar las actuaciones necesarias para que el vendedor pueda entregar los bienes, de esto deriva que este indique su domicilio de recepción, así como el trámite y los medios adoptados para el transporte, así como la guarda de las mercaderías, esto, dependiendo del tipo de INCOTERM que se haya pactado inicialmente con el vendedor, el cual se puede recoger en fábrica, en puertos o en el domicilio del comprador. De la recepción de la mercancía se desprenden obligaciones accesorias para el comprador, la cual corresponde a la especificación e inspección de los bienes, esto de acuerdo a las necesidades de este, el cual previamente debe ser manifestado al vendedor o posterior, si manifiesta alguna inconformidad, siempre que este lo indique en un plazo prudente, a pesar que en ninguna parte de la Convención de Viena así lo contemple (p. 18-21).

Respecto de la Transmisión del Riesgo en el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, se tiene en cuenta que no es una obligación que corresponda únicamente al vendedor, sin embargo, se considera que es un efecto del cumplimiento de las obligaciones de este, en especial las de la entrega de mercancías (así de los documentos si hay lugar) y la transmisión de la propiedad de las mismas; en tanto que al comprador corresponde desde el momento desde que la pérdida o el deterioro de los bienes no eximan al comprador de la obligación del pago del precio, siempre que esto no ocurra por conducta del vendedor. De lo expuesto, se establece que la transmisión del riesgo para el comprador es entendida como una obligación adicional, en tanto que para el vendedor es una consecuencia del cumplimiento de las mismas. (Moreno, 2002).

A pesar que en un inicio se concluyó que durante de la ejecución del contrato, esta genera incertidumbre tanto para vendedor como comprador, se considera que este es determinante en una venta típica, esto por cuanto en el contrato de compraventa internacional de mercaderías, el vendedor siempre espera el pago de la mercadería lo más rápido posible, así como el comprador espera el recibo de la mercancía, con las calidades y cualidades exigidas para tal fin. Daniel Chow (2005) señala que, el deseo del vendedor consiste en enviar la mercancía vendida al comprador, así mismo, el deseo del comprador se basa en la inspección de los bienes inmediatamente sean recibidos, esto, con el fin de dar buen término respecto de las cláusulas del contrato; no obstante indica que, en una relación

**RESUMEN ANALÍTICO EN EDUCACIÓN  
- RAE -**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA**  
de Colombia  
Vigilada Mineducación

RIUCaC

comercial, donde las partes son separadas por grandes distancias y quizás, nunca se puedan ver en persona, incluso si las transacciones comerciales son repetitivas entre ellas, son determinantes de un riesgo en el contrato de compraventa internacional de mercaderías (p. 51).

En los análisis de casos, se pudo apreciar la aplicación de la Convención de Viena de 1980 respecto a las atribuciones de responsabilidad tanto para vendedor como para comprador, la jurisprudencia emanada de los tribunales, así como de los laudos arbitrales han establecido responsabilidad, así mismo garantiza derechos y obligaciones (aunque en ocasiones se puedan presentar excepciones) para las partes contratantes, constituye uno de los elementos más sobresalientes de este, teniendo en cuenta que por medio de sus sentencias, de conformidad a la Convención de Viena de 1980, se determina si el vendedor o el comprador es responsable por el daño o extravío de los productos. Específicamente en el caso 338: *CIM 1 1); 30; 31; 53; 66; 69 2); 71 1); 71 3) Alemania: Oberlandesgericht Hamm; 19 U 127/97 23 de junio de 1998* se apreció que los vendedores no podían reclamar el precio pactado en el contrato de compraventa, teniendo en cuenta que estos no podían realizar la entrega material de los bienes inmersos en la relación contractual, ergo, el comprador manifestó la negativa del cumplimiento de la obligación, por su parte en el caso 317: *CIM 1 1) b); 6; 8); 31 a); 66; 67 Alemania: Oberlandesgericht Karlsruhe; 15 U 29/92 20 de noviembre de 1992* se evidenció que el vendedor no tenía derecho a reclamar el precio pactado en el contrato, esto, teniendo en cuenta no obtuvo pruebas contundentes para demostrar de la entrega de las mercancías. En consecuencia, el tribunal estimó que el comprador no se encontraba obligado para pagar el precio de compra, en contraste en el caso 340: *CIM 1 1); 4; 8; 25; 46; 47; 49 2) b); 53; 66; 69 2) Alemania: Oberlandesgericht Oldenburg, 12 U 54/98 22 de septiembre de 1998* se estimó el pedido de confirmación del vendedor constituía una oferta de entrega del producto objeto del contrato, aunado a lo anterior, la solicitud de confirmación constituyó evidencia de las intenciones del vendedor para vender el producto, mediante un contrato de compraventa internacional con el comprador. Así mismo el comprador accedió, prueba de ello eran los pedidos de confirmación debidamente firmados, por ende, ya se había celebrado una relación comercial de índole internacional. Por otra parte en el caso 163: *66; 67 Hungría: Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría. Laudo arbitral emitido en el caso N° VB/96074, de 10 de diciembre de 1996* se constató que los daños ocasionados por fuerza mayor en los contratos de compraventa internacional de mercaderías tienen que ser asumidos por la parte a la que se haya transmitido, así como de los riesgos del transporte corren por lo general a cargo del comprador, a menos que el contrato estipulado entre las partes o el



derecho aplicable dispusieran otra cosa. Por otro lado se evidenció que el comprador no queda exento aun cuando el daño se debiera a un acto u omisión del vendedor., y por último, en el caso *701: CIM 1 1) a); 1 1) b); 7 2); 35 2) a) Argentina: Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial 24 de abril de 2000*, se observó que en el momento de celebración del contrato de compraventa, el comprador no determinó la calidad de la mercancía requerida, inmersa en el cuerpo de esta, esto, por cuanto evitó recurrir a dictamen pericial para determinar que la calidad de dicho producto no correspondía a lo solicitado, así mismo se comprobó que la mercancía objeto del contrato se podía utilizar con otros propósitos en Alemania, de acuerdo a lo estipulado en el artículo 35) 2) a) de la Convención de Viena de 1980.

Finalmente, por la necesidad de regular dichos asuntos mercantiles, dado que la contratación se ha aumentado considerablemente, así como los medios de ejecución, tales como transporte y seguros, fue casi obligatorio que la transmisión del riesgo fuera reglamentada (Terán, 2013). A lo anterior, la Convención de Viena de 1980 es una herramienta que en medida responde a las dificultades que puedan suscitarse en los contratos de compraventa internacional de mercaderías, así mismo es un precursor para la necesidad de unificar normatividad respecto de comercio internacional, esto con el fin que las transacciones mercantiles y las disputas que llegaran a lugar, sean dinámicas y de fácil solución. Respecto de la transmisión del riesgo, la Convención de Viena se encargó de regularla en los arts. 66 a 70, esto con el fin de regular el riesgo a las formas de contratación y al comercio moderno (Sánchez, 2008).

De manera complementaria, instituciones como la Cámara de Comercio Internacional, los Principios Unidroit y la UNICITRAL han ajustado en cuestión de forma el contrato de compraventa internacional de mercaderías, esto para que las partes contratantes ajusten sus derechos y obligaciones de acuerdo a sus necesidades, muestra de ello consiste en los INCOTERMS, en los cuales, en cada una de sus modalidades se encuentra amparada la transmisión del riesgo, los cuales varían los grados de responsabilidad, unos en mayor o menor grado, esto, en cuanto al tipo de productos que se transportan, alrededor del mundo. Como se dijo anteriormente, dichas instituciones trabajan de manera armónica, supliendo vacíos que puedan existir en los arts. 66 a 70 de la Convención de Viena de 1980, regulando de manera integral la transmisión del riesgo y el tráfico mercantil en general. (Cadena; Cubillos, 2012).

Por último, y a pesar que dichas instituciones han trabajado formidablemente para dar dinamismo al contrato de compraventa internacional de mercaderías, se considera que aún falta endilgar más responsabilidades que deba acarrear el comprador en las relaciones comerciales, al momento de transmitir el riesgo, sin



perjuicio que previamente se han indicado que para este se interpreten como una obligación accesoria; lo anterior, teniendo en cuenta que estas en su mayoría son cargadas al vendedor, aun cuando haya agotado todas sus actuaciones en la relación mercantil y sean consideradas como una consecuencia del cumplimiento de la totalidad de sus obligaciones; sin embargo, y como se evidenció en los casos frente a la responsabilidad del vendedor, la transmisión del riesgo no se desliga de este del todo, solo hasta que sean recibidas de conformidad por parte del comprador.

#### **FUENTES:**

- Aguirre, M. & Aristizábal, C. (2015). *La teoría de los riesgos en la compraventa internacional de mercancías*. Tesis de Grado. Universidad EAFIT. Escuela de Derecho. Medellín.
- Alzate, M. (2013). Los Incoterms, el contrato de seguro y la compraventa internacional de mercaderías: la transferencia del dominio y del riesgo en el contrato de compraventa internacional y los incoterms, y su relación con el interés asegurable y la cobertura en el contrato de seguro. Tunja. *Revista Principia Iuris* 19. Universidad Santo Tomás de Aquino.
- Ballesteros, A. (2005). *Comercio exterior teoría y práctica*. Murcia: Servicios de Publicaciones. Universidad de Murcia.
- Bermeo, L., Lizarazo, D., Villamil, N. & Vargas, K. (2005). *Compraventa internacional de mercaderías*. Tesis de Grado. Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de Ciencias Jurídicas. Carrera de Derecho. Bogotá D.C.
- Cabello, J. M. (2000). *La contratación internacional: guía práctica*. 1ª Edición. Madrid: Editorial ESIC.
- Cadena, W. & Cubillos, G. (2012). La transmisión del riesgo a la luz de la convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías. *Revista Diálogos de Saberes* (37), 27-48.





- Cornu, S. (2004) *Fundamento de la transmisión del riesgo en el contrato de compraventa internacional de mercaderías*. Tesis de Grado. Universidad Autónoma de Nuevo León. Facultad de Derecho y Criminología. División Posgrado. San Nicolás de los Garza.
- De la Fuente, M. & Echarri, A. (1999). *Modelos de contratos internacionales*. 3ª Edición. Madrid: Editorial Fundación Confemetal.
- Donoso, T. (2007) *Reglas para la interpretación de los términos internacionales de comercio*. Tesis de Grado. Universidad del Azuay. Facultad de Ciencias Jurídicas. Escuela de Derecho. Cuenca.
- Durazno, C. (2016). *Medios que formalizan las negociaciones internacionales: aplicado al sector industrial exportador de la ciudad de Cuenca*. Tesis de Grado. Universidad del Azuay. Departamento de Posgrado. Maestría en Administración de Empresas Versión VIII. Cuenca.
- Flint, P. (2016). *La compraventa internacional*. Lima. *Revista Equipo de Derecho Mercantil* (4).
- Galán, D. R. (2003). La compraventa internacional de mercaderías y su integración en el ordenamiento jurídico colombiano. *Revista Criterio Jurídico* (3). Universidad Javeriana. Cali.
- Gómez, D. & Carlé, G. (2004). *Los contratos en el márketing internacional*. 1ª Edición. Madrid: Editorial Esic.
- Marín J. L. (2010). El contrato de compraventa internacional de mercancías en el marco regulatorio estatal colombiano. *Estudios de Derecho*, LXVII(149), junio. Medellín: Facultad de Derecho y Ciencias Políticas. Universidad de Antioquia.
- Marín, J L. (2012). El contrato internacional de compraventa de mercancías. 1ª Edición. Medellín: Universidad de Medellín, Sello Editorial.



- Marín, J. L. (2014). Derecho Internacional Privado. Universidad de Medellín Sello Editoria. 1ª Edición
- Martín, M<sup>a</sup>. F. (2000). *El riesgo en la compraventa y el principio de protección a los consumidores*. Madrid. Recuperado de <https://revistas.ucm.es/index.php/CESE/article/viewFile/CESE0000110423A/10111>
- Martinez, A. (2006). *El incumplimiento esencial en el contrato de compraventa internacional de mercaderías* [fundamental breach in the international sale of goods]. Tesis de Grado. Servei de Biblioteca i Documentació de la Universitat de les Illes Balears, Palma de Mallorca.
- Martínez, G. (2014). La transferencia del riesgo del precio y la transmisión de propiedad: hacían una definitiva desconexión conceptual y temporal en sede de armonización europea. Madrid: Agencia Estatal. *Boletín Oficial del Estado. ADC, (LXVII) 1*.
- Molina, R. (2009). La terminación unilateral del contrato por incumplimiento. *Revista de Derecho Privado Externado (17)*, 77-105.
- Monroy, M.G. (2013). *Tratado de derecho internacional privado*. 7ª Edición. Bogotá: Temis.
- Morales, Y. (2016) La compraventa internacional de mercaderías en el mundo globalizado. Bogotá: Universidad Externado de Colombia. Recuperado de <http://dernegocios.uexternado.edu.co/negociacion/articulo-la-compraventa-internacional-de-mercaderias-en-el-mundo-globalizado/>
- Moreno, C. (2002). Las obligaciones en el contrato de compraventa internacional de mercaderías. Tesis de Grado. Universidad de la Sabana. Facultad de Derecho. Chía.



- Navarro, A. G. (2009). Régimen jurídico de la compraventa internacional de mercaderías en Europa y América Latina: ¿un sistema eficiente? Tesis Doctoral. Universidad de Granada. Facultad de Derecho. Departamentos de Derecho Civil y de Derecho Internacional Privado e Historia del Derecho. Granada.
- Noodt, M.B. (1996). *Compraventa internacional de mercaderías*. Buenos Aires: Enciclopedia Jurídica Omeba.
- Ortega, A. (2008). El contrato compraventa internacional de mercaderías confianza en el comercio. 1ª Edición. España: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).
- Oviedo, J. (2004). La transmisión de riesgos en el contrato de compraventa: derecho colombiano y comparado. *Vniversitas (108)*, 193-223.
- Oviedo, J. (2004). La transferencia del dominio en el contrato de compraventa: sistema romano germánico. *Vniversitas (107)*, 451-470.
- Oviedo, J. (2003) Aplicaciones de los principios de UNIDROIT a los contratos comerciales internacionales. Cali. *Revista Criterio Jurídico (3)*, 7-33.
- Oviedo, J. (2010). Obligaciones y cargas de las partes en la compraventa internacional de mercaderías. Bogotá D.C. *Revista de Derecho Privado (44)*. Universidad de los Andes. Facultad de Derecho.
- Oviedo, J. (2014). La protección del comprador por falta de conformidad material en la compraventa internacional de mercaderías. *Revista de Derecho Privado (26)*, 219-253.
- Ravassa, G. de J. (2004). *Derecho mercantil internacional*. 1ª Edición. Bogotá: Doctrina y Ley.
- Romero, H. (2015) *Compraventa internacional de mercaderías modalidades y transmisión de riesgos*. Ciudad de México. Romero Fierro y Asociados. Recuperado de



<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:EoUG6AQIGAQJ:sef350c920c763f69.jimcontent.com/download/version/1415902499/module/10617063157/name/Guia%2520Contrato%2520de%2520Compraventa%2520Internacional%2520de%2520Mercaderias.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=co>

- Salazar, J. (2006). El ABC de la compraventa internacional de mercaderías. México D.F.: Secretaría de Economía. Programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa.
- Sánchez, A. (2008). La transmisión del riesgo en la compraventa internacional de mercaderías a la luz de la Convención de Viena de 1980. Tesis de Grado. Universidad Mariano Galvéz de Guatemala. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Maestría en Derecho Mercantil. Guatemala.
- Schleyer, J. (2011) La formación del consentimiento en los contratos internacionales: propuesta de reformas al derecho chileno. Tesis de Grado. Universidad de Chile. Facultad de Derecho. Santiago de Chile.
- Secretaría de Economía. Proméxico. (2014). *Contratos internacionales: guía básica para la correcta elaboración y adecuada celebración de un contrato de compraventa internacional de mercancías*. México D.F. Recuperado de <http://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/ContratosDeCompraventaInternacional.pdf>
- Terán, J. (2013). *La transmisión del riesgo en el contrato de compraventa internacional de mercaderías*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Van Alstine, M. P. (1999). *Análisis de la convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías y su trascendencia para América Latina*. AllFacultyPublications, 231.
- Vidal, Á. R. (2006). El incumplimiento del vendedor y la transmisión del riesgo en la compraventa internacional de mercaderías. *Revista de Derecho de la*



*Pontificia Universidad Católica de Valparaíso XXVII*(semestre I). Valparaíso Chile.

Vidal, Á. & Oviedo J. (2016). Riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional: una aproximación desde el incumplimiento y los remedios del comprador. *Revista de Derecho Privado, Universidad Externado de Colombia* (31). Bogotá D.C. Doi: <http://dx.doi.org/10.18601/01234366.n31.06>

Zárate, F. & González, J. (2013). El incumplimiento esencial en el contrato de compraventa internacional de mercaderías. Tesis de Grado. Universidad Industrial de Santander. Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Derecho y Ciencia Política. Bucaramanga.

### **Normatividad internacional, regional y nacional**

Naciones Unidas (1980) Convención de Viena.

Congreso de la República de Colombia. (1999). Ley 518 (Por medio de la cual se aprueba la "Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías", hecha en Viena el once (11) de abril de mil novecientos ochenta (1980).

China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC) (2017)– About us. Recuperado de: <http://www.cietac.org/index.php?m=Page&a=index&id=34&l=en>

### **Jurisprudencia**

Caso 163: 66; 67 Hungría: Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Hungría. Laudo arbitral emitido en el caso N° VB/96074, de 10 de diciembre de 1996. Recuperado de [http://www.uncitral.org/clout/clout/data/hun/clout\\_case\\_163\\_leg-1364.html](http://www.uncitral.org/clout/clout/data/hun/clout_case_163_leg-1364.html)

Caso 317: CIM 1 1) b); 6; 8); 31 a); 66; 67 Alemania: Oberlandesgericht Karlsruhe; 15 U 29/92 20 de noviembre de 1992. Recuperado de <https://daccess-ods.un.org/TMP/6235949.99313354.html>



- Caso 338: CIM 1 1); 30; 31; 53; 66; 69 2); 71 1); 71 3) Alemania: Oberlandesgericht Hamm; 19 U 127/97 23 de junio de 1998. Recuperado de <http://www.jura.unifreiburg.de/iprl/cisg/urteile/text/434.htm>. Resumen en <https://daccess-ods.un.org/TMP/2547756.13546371.html>
- Caso 340: CIM 1 1); 4; 8; 25; 46; 47; 49 2) b); 53; 66; 69 2) Alemania: Oberlandesgericht Oldenburg, 12 U 54/98 22 de septiembre de 1998. Recuperado de <https://daccess-ods.un.org/TMP/6235949.99313354.html>
- Caso 701: CIM 1 1) a); 1 1) b); 7 2); 35 2) a) Argentina: Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial 24 de abril de 2000. Recuperado de [http://www.uncitral.org/clout/clout/data/arg/clout\\_case\\_701\\_leg-2179.html](http://www.uncitral.org/clout/clout/data/arg/clout_case_701_leg-2179.html)
- Corte Constitucional de Colombia (2000) Sentencia C-529. M.P.: DR. Antonio Barrera Carbonell
- Organización de Naciones Unidas (2010) Compendio De Jurisprudencia Relativo A La Convención De Las Naciones Unidas Sobre Los Contratos De Compraventa Internacional De Mercaderías. Nueva York. Recuperado de [https://www.uncitral.org/pdf/spanish/clout/Second\\_edition\\_spanish.pdf](https://www.uncitral.org/pdf/spanish/clout/Second_edition_spanish.pdf)